

Zur Person Hans D. Schittly

wohnhaft Schwindegg / Bayern

- seit mehr als 30 Jahren als Verkaufs- und Verhaltenstrainer tätig
- kennt die Probleme und Schwierigkeiten im Absatz wie kein anderer
- hat verblüffend einfache Tools und Sales Stories für Verkäufer entwickelt
- Seine Devise: Wer denkt wie der Kunde denkt, denkt richtig
- Referenzen: Allianz, AXA, ERGO, Generali, DBV-Winterthur, Bonnfinanz, Die Continentale, Fonds Finanz, FG Finanz, Gerling, LBS, LVM, Provinzial, R+V, Signal-Iduna, Stuttgarter, Victoria, Württembergische, Zürich, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken u. v.v. a.

Antwortfax – 0371.28372565



Unternehmen

Abteilung

Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon Fax

E-Mail

Ich/Wir nehme/n mit insgesamt Personen teil im Raum:

Fachgeschäft Finanzdienstleistungen

- Hannover 12. März 2012
- Berlin 13. März 2012
- Frankfurt 19. März 2012
- Köln 20. März 2012
- Dresden 21. März 2012
- München 02. April 2012

Firmenkunden leicht gemacht

- Hamburg 05. März 2012
- Berlin 06. März 2012
- Leipzig 07. März 2012
- Nürnberg 14. März 2012
- Frankfurt 10. April 2012
- Stuttgart 11. April 2012

Beginn jeweils 10.00 Uhr, Ende ca. 17.00 Uhr. Gebühr 150,00 €, ab 3 Pers. 135,00 €, ab 5 Pers. 110,00 € zzgl. MwSt. Darin enthalten sind Getränke im Tagungsraum. Die Anmeldung ist verbindlich mit der Teilnahmebestätigung und dem genauen Seminarort.

Ort, Datum: Unterschrift:

Fachgeschäft Finanzdienstleistungen

Inhalte:

- Verbraucherschützer und Gesetzgeber fordern völlig neue Positionierung der Makler und Versicherungsagenturen
- Die 10 Thesen der BM Ilse Aigner
- Neues Denken und Handeln sind gefragt
- Völlig neue Wahrnehmung durch Kunden und regionale Medien
- Öffentlichkeitsarbeit, Bekanntheitsgrad steigern
- neue Beratungsstrategien, ganzheitliche Strategien
- neue Beratungstools
- Verblüffende Zugangswege zu Neukunden

Warum ist dieses Seminar wichtig?

Die vielen Restriktionen, gesetzlichen Vorschriften und Qualifizierungsanforderungen sollen das Berufsbild in der Öffentlichkeit verbessern helfen. Leider sehen viele Verkäufer nur die nachteiligen Auswirkungen und betrachten die Vorschriften als Eingriffe und Behinderungen. Dieses Seminar räumt auf mit negativen Gedanken und eröffnet neue Perspektiven für das Finanz- und Versicherungsfachgeschäft.

Firmenkunden leicht gemacht

Inhalte:

- Die Firmen brauchen Sie - nicht umgekehrt
- Akquisition, pfiffig, verblüffend, aber effektiv
- Firmen brauchen Verantwortliche, keine Verkäufer
- Psychologische Gesprächsführung, auf Augenhöhe mit dem Partner
- Ziel- und ergebnisorientierte Dialoge

Warum ist dieses Seminar wichtig?

Firmen sind der Schlüssel zu Privatpersonen - zu mehr Umsatz, zu mehr Anerkennung u.v.m.

Die Firmen brauchen Sie - nicht umgekehrt.

Mit verblüffenden Ideen und Tools werden Sie leichter Zugang zu neuen Firmen finden.